



BUSINESS CUSTOMER

- ADVISING
- SERVICE
- BUSINESS INTELLIGENCE
- BUSINESS DEVELOPMENT



CHI SIAMO

FOCUS, MISSION E VISION

SERVIZI A VALORE AGGIUNTO



CHI SIAMO / ENIT - ENERGIA ITALIA S.P.A.

- **ENIT - Energia Italia S.p.A.** è una multiutility specializzata nelle forniture di gas naturale ed energia elettrica
- **ENIT - Energia Italia S.p.A.** ha in **background** 15 anni di esperienza diretta sul campo e vanta collaborazioni, con i **maggiori player nazionali**, nella gestione e nell'organizzazione aziendale, nella finanza e nel controllo di gestione, nelle attività di trading/shipping di gas naturale e di energia elettrica, nell'avvio di nuove start up di settore

CHI SIAMO / ENIT SERVICE

- **ENIT Service** è una divisione di ENIT che fornisce **Servizi e Consulenza** ad operatori esercenti l'attività di commercializzazione di energia elettrica e di gas naturale
- **ENIT Service** nasce con l'idea di portare le rivendite di energia elettrica e di gas naturale, ad una gestione sistematica, organica ed integrata del proprio core business, fornendo un supporto strategico, tecnico e operativo di eccellenza (dall'approvvigionamento, alle politiche di vendita, passando attraverso la gestione operativa ed il controllo di gestione)

CHI SIAMO / **FOCUS, MISSION E VISION**

- il **focus di ENIT Service** è il “contenimento del costo totale di proprietà delle aziende clienti, quale elemento critico per le piccole/medie imprese di servizi”
- la **mission di ENIT Service** è “ottimizzare l’efficienza operativa e contenere le spese di gestione delle società clienti, grandi o piccole che siano, concependo gli strumenti e le risorse operative quali elementi strategici di condivisione”
- la **vision di ENIT Service** è “restituire, alle società clienti, la massima competitività con la massima rapidità”

CHI SIAMO / **SERVIZI A VALORE AGGIUNTO**

- **ENIT Service** è un'alternativa alla gestione ordinaria delle aziende di settore che offre “manodopera” e “prestazioni intellettuali” di alta qualità a costi contenuti o comunque inferiori ad una scelta insourcing
- **ENIT Service** fornisce **supporto continuo** al **processo di crescita o di rilancio** delle aziende clienti, attraverso la rilevazione e l'analisi delle strutture di costo, la predisposizione di business plan specifici ed il proponimento di soluzioni d'avanguardia volte alla razionalizzazione dei processi

CHI SIAMO / **INCUBATORE DI IMPRESA**

- **ENIT Service** opera come **incubatore di impresa**, contenendo i rischi, moltiplicando le opportunità e sostenendo le attività di **upselling** e **crossselling** delle nuove start up
- **ENIT Service** è un punto di **aggregazione di imprese** che permette ai propri clienti di sfruttare al meglio tutte le **sinergie**, collaborazioni e relazioni di interesse per il loro core business

I SERVIZI DI ENIT SERVICE

START UP / SERVICE / CONSULENZA

I CLIENTI DI ENIT

LE OPPORTUNITÀ

enit
service



ENIT SERVICE / I SERVIZI EROGATI

Supporto Start Up

- Business Plan
- Abilitazione alla vendita (acquisizione licenze, etc.)

Service

- Gestione Forniture
- Gestione Servizi POD/PdR
- Metering
- Fatturazione clienti finali
- Back Office

Corsi di formazione

Consulenza Operativa

- Gestione Contabilità e Morosità
- Gestione UTF
- Comunicazioni ARERA-REMIT-SII

Consulenza Strategica

- Finanziaria Patrimoniale
- Risk Management
- Gestione Aziendale
- Re-start di imprese
- Pricing e Contrattualistica
- Business Development

ENIT SERVICE / I CLIENTI DI ENIT SERVICE

- Reseller o Trader già operativi nel mercato energetico e/o in fase di start up
- Agenzie di Vendita di Energia e/o Gas Naturale o di altri servizi (es. TLC, Fotovoltaico, Prodotti Assicurativi) che intendano diventare, esse stesse, operatori di mercato nel settore energetico
- Istituti Bancari/Assicurativi
- Consorzi
- Energy Service Company (ESCO)
- Grande Distribuzione Organizzata (GDO)
- Società di distribuzione carburanti e metano per autotrazione interessate a sviluppare un mercato domestico locale a supporto di quello di autotrazione

ENIT SERVICE / OPPORTUNITÀ DEI CLIENTI

Diventare cliente di ENIT Service, significa entrare in una rete di relazioni e di connessioni per una vasta gamma di opportunità:

- Crosselling – vendita di prodotti complementari o comunque integrativi a quelli già venduti
- Upselling – prodotti di gamma superiore a prezzi concorrenziali grazie alla possibilità di distribuire marginalità o costi su un portfolio prodotti più ampio
- Gestione della rateizzazione di altri prodotti/servizi, tramite bolletta energetica
- Facilitazione nell'accesso ai finanziamenti grazie al contenimento del rischio delle attività

SUPPORTO START UP

OPPORTUNITÀ DI MERCATO

BUSINESS PLAN

ABILITAZIONE ALLA VENDITA



START UP / OPPORTUNITÀ DI MERCATO

Il mercato dell'energia è in continua espansione

- la linea politica dell'ARERA, volta a promuovere lo **sviluppo della concorrenza**, sta stimolando la nascita di nuovi operatori di mercato (ogni anno si registrano almeno 15-20 operatori in più)
- il **brand- unbundling**, imposto dall'ARERA, sta portando maggiore trasparenza e terzietà nel mercato, restituendo spazi importanti alla competitività dei nuovi gestori
- l'imminente **scomparsa del mercato tutelato**, come benchmark ed eventuale sicuro approdo per molti consumatori, obbligherà oltre 24 milioni di clienti elettrici ed oltre 30 milioni di clienti gas a scegliere un nuovo fornitore sul **mercato libero**

START UP / LE OPPORTUNITÀ DEI CLIENTI ENIT

Dalla prima grande liberalizzazione del mercato energetico (2003) ad oggi, sono profondamente cambiate le **regole di mercato** e con esse il **business model** delle aziende del settore. Oggi, la concorrenza commerciale tra operatori si realizza prevalentemente nella **qualità dei servizi** e nei **complementi accessori** da restituire ai clienti finali.

- **efficienza gestionale** - **ENIT Service** permette da subito di impostare razionalmente i processi organizzativi della nuova start up, per garantirne la **massima qualità in esercizio**
- **efficienza commerciale** - **ENIT Service** permette di vagliare le varie opportunità di mercato, offrendo alla nuova start up una visione ampia, realistica e lungimirante sugli scenari commerciali del business primario e dei potenziali business integrativi o di supporto (**moltiplicatori di utile**)

START UP / SERVIZIO BUSINESS PLAN

Con il servizio di “**Business Plan**” ENIT Service supporta le iniziative imprenditoriali volte alla realizzazione di una:

- **nuova società di vendita** di energia elettrica e di gas naturale
- **nuova area di attività commerciale** per quelle aziende operanti in settori diversi o complementari a quello della vendita di energia elettrica e di gas naturale (up-selling e cross-selling)

Il servizio copre le aree di analisi del piano di impresa (strategico e operativo), definisce le ipotesi di produzione e di incremento dei costi di esercizio e di struttura e traccia gli scenari previsionali di investimento e di bilancio in un arco temporale di almeno tre anni di esercizio

START UP / SERVIZIO BUSINESS PLAN / APPROCCIO OPERATIVO

Per individuare le caratteristiche del processo di realizzazione dello studio di fattibilità per ciascun committente occorre tener presente che:

- lo studio è un prodotto unico, caratterizzato dallo specifico contesto affrontato, non riproducibile in situazioni differenti
- lo studio è un prodotto le cui caratteristiche non sono note a priori, ma si definiscono durante la fase di **audit**
- i risultati dello studio sono basati sull'analisi di soluzioni tecnologiche specifiche proposte da ENIT Service. Fuori dal contesto tecnologico indicato, tali risultati potrebbero perdere gran parte della loro affidabilità

START UP / SERVIZIO BUSINESS PLAN / AUDIT

Audit

- per elaborare uno studio di fattibilità, atto a restituire le linee guida per una corretta costituzione dell'attività aziendale ed a calibrare le reali esigenze finanziarie, è indispensabile conoscere l'area strategica d'affari cui la Società Cliente intende rivolgersi. Nello specifico, si rende necessario un **audit** presso il promotore, volto all'inquadramento dell'idea di business, sia nei parametri di partenza, sia in quelli di sviluppo, all'interno di un piano (almeno) triennale.
- durante l'audit sono definiti: budget disponibile, target clienti (volumi, area geografica, etc.), produzione mensile, provvigioni commerciali, margini di vendita attesi e posizionamento, area di sviluppo territoriale, etc.

START UP / SERVIZIO BUSINESS PLAN / ANALISI CONTABILISTICA

Lo studio di fattibilità si concretizza nella redazione di un documento che evidenzia lo scenario dei seguenti dati nel piano triennale (analisi quantitativa-contabilistica):

- Produzione / Forniture
- Fatturazione attiva / passiva
- Margine Operativo Lordo
- Costi Struttura
- Costi Commerciali
- Costi Personale / Costi Service
- Incassi
- Versamenti IVA / Versamenti Accise
- Pagamenti Forniture Primarie
- Pagamenti Altri Costi
- Pagamento Service
- Cash flow / Bilancio previsionale

START UP / SERVIZIO ABILITAZIONE VENDITA

Successivamente all'approvazione del Business Plan da parte della nuova Start Up, ENIT Service predispone tutta la modulistica necessaria all'ottenimento delle licenze di vendita ed al conseguente esercizio:

- Autorizzazione MiSE
- Iscrizione Anagrafica Operatori (ARERA)
- Accreditamento al Sistema Informativo Integrato (SII)



SERVICE

ORDER MANAGEMENT SERVICE

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SERVICE

METERING/BILLING / BACK OFFICE



SERVICE / LA SCELTA DELL'OUTSOURCING

Oggi il business dell'impresa ha nuovi confini: **outsourcing**, **terziarizzazione** e **specializzazione** sono parole d'ordine che devono essere prese seriamente in considerazione da tutte le aziende di settore

Per aumentare l'efficienza complessiva del sistema produttivo, le aziende sono obbligate a rivedere la propria configurazione:

- il business è più globale di quanto non si pensi
- le funzioni interne che possono essere svolte all'esterno sono sempre più numerose (economie di scala)
- delegando tutte le funzioni ausiliarie delegando tutte le funzioni ausiliarie all'esterno, l'azienda può perseguire anche i business che sono potenzialmente presenti nei servizi interni.

SERVICE / L'OUTSOURCING COME OPPORTUNITÀ

L'azienda di successo deve assumere le caratteristiche di un **sistema dinamico** che evolve e si adatta o che, addirittura, **anticipa e impone i mutamenti di mercato**

- le aziende devono porsi alla ricerca degli assetti strutturali che, più degli altri, possono essere forieri di flessibilità e di capacità di adattamento alle variazioni del contesto in cui operano
- l'outsourcing deve essere concepito come elemento competitivo determinante per consolidare e migliorare il posizionamento della propria impresa rispetto al mercato di riferimento
- solo delegando tutte le funzioni ausiliarie a fornitori specializzati, diviene possibile concentrarsi sulle attività per le quali si possiede un'effettiva competenza ed un vantaggio competitivo

SERVICE / I VANTAGGI DELLA SCELTA OUTSOURCING

- riduzione dei costi operativi
- riduzione del capitale umano
- diminuzione della dimensione aziendale
- focalizzazione sul core business
- creazione di una capacità produttiva addizionale
- aumento della flessibilità
- aumento della velocità di accesso al mercato
- aumento della qualità dei beni o servizi prodotti
- spostamento dei costi fissi in costi variabili
- utilizzo di personale specializzato
- riduzione dei tempi di risposta alla clientela
- aumento dei profitti

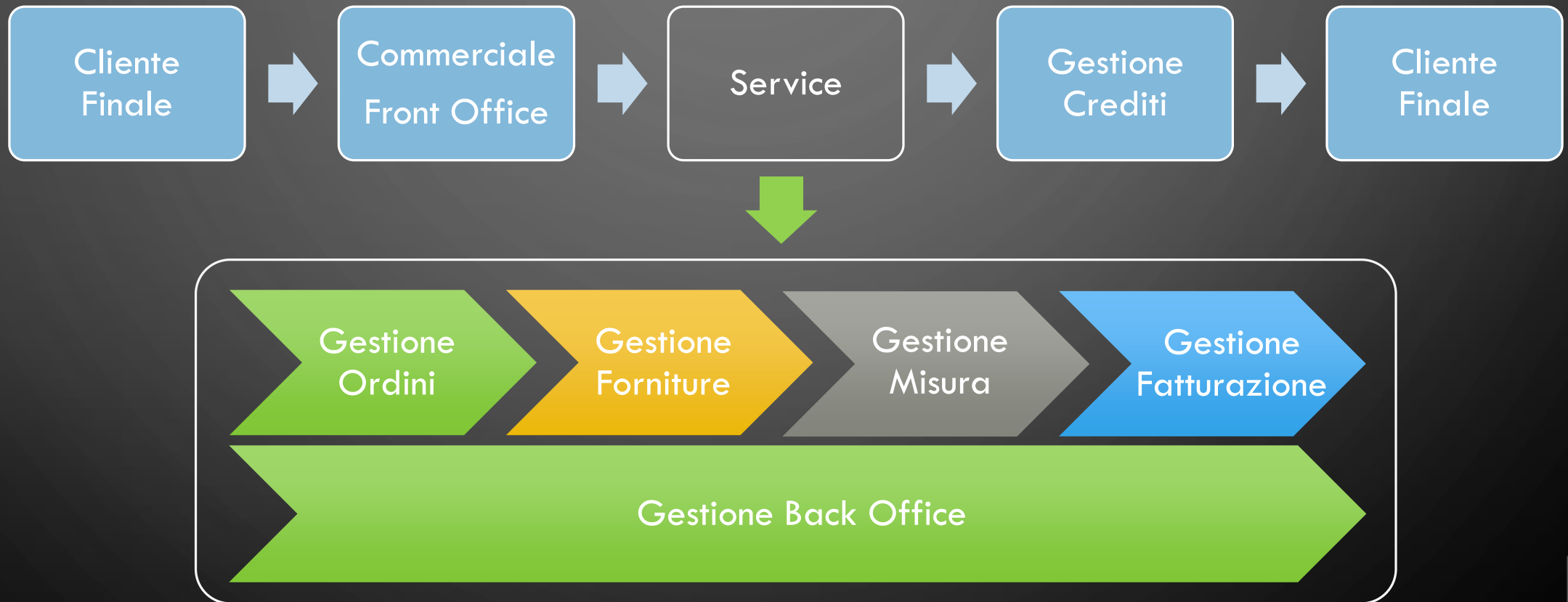
SERVICE / LE OPERATIONS

ENIT Service gestisce tutte le operations tipiche di una società di vendita di energia elettrica e gas naturale, al netto delle attività commerciali, di front office e di gestione del credito.

Nello specifico, ENIT Service fornisce i seguenti servizi:

- Order management service
(Gestione Ordini)
- Supply Chain management service
(Gestione Forniture)
- Servizi POD/PdR
(Gestione servizi sui punti di fornitura)
- Metering
(Gestione dati di misura)
- Billing
(Fatturazione clienti finali)
- Back Office

SERVICE / IL WORK FLOW



SERVICE / APPROCCIO OPERATIVO

- scelta della struttura organizzativa più adeguata alle esigenze del cliente (modello organizzativo);
- gestione per processi;
- standardizzazione dei flussi fisici ed informativi;
- gestione dei vincoli;
- controllo delle performance (misurazione, incentivazione, retroazione);
- definizione sistemi di comunicazione e reporting;
- processi di miglioramento continuo.

SERVICE / ORDER MANAGEMENT SERVICE

Il **Service di gestione degli ordini** cura tutte le attività preliminari e propedeutiche all'attivazione di una fornitura:

- validazione ordini
- pre-check sul Sistema Informativo Integrato (SII)
- integrazione/correzione dati presenti nell'ordine
- gestione delle disdette dei contratti di fornitura con i precedenti fornitori dei clienti finali;
- welcome letters da inviare ai clienti finali

SERVICE / SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SERVICE

Il **Service di gestione delle forniture** cura tutte le attività ascrivibili al processo di switching (in/out)

- richieste di accesso ai Distributori Locali
- integrazione/correzione errori materiali
- attivazione Forniture Switch-In
- disattivazione Forniture Switch-Out
- reportistica Forniture
- evidenza eventuali anomalie (eccezioni) di processo

SERVICE / **GESTIONE SERVIZI AL POD/PDR**

Il **Service di gestione dei servizi sui punti di fornitura** cura tutte le richieste di servizi rispettivamente formulate:

- dai clienti finali, per l'esecuzione di servizi/lavori semplici e complessi (aumenti/riduzione potenza, verifiche gruppi di misura, spostamento contatori, chiusure/riaperture contatori, voltture, etc.)
- dalla Società Cliente, per chiusure/riaperture contatori (o tagli colonna/ripristini), in seguito a riscontro morosità, cessazioni amministrative, etc.

SERVICE / METERING

Il **Service di gestione dei dati di misura** cura tutte le attività preliminari e propedeutiche alla determinazione dei consumi da fatturare ai clienti finali.

- acquisizione di tutti i dati di misura disponibili, quali autoletture di clienti finali; letture periodiche effettuate dai Distributori Locali
- controllo puntuale sul dato di misura (confronto dato rilevato e preventivato)
- caricamento/validazione dei dati di misura sul sistema gestionale
- reportistica misure
- evidenza eventuali anomalie (eccezioni) sui dati di misura

SERVICE / BILLING


Il **Service di gestione del ciclo attivo di fatturazione** cura tutti gli aspetti legati alla fatturazione dei clienti finali:

- aggiornamento delle voci di costo previste nei prodotti
- aggiornamento delle componenti tariffarie ARERA
- importazione valori di misura (reali o stimati) dal billing
- calcolo delle fatture e validazione fatture pre emissione
- emissione ed invio fatture al cliente finale
- reportistica fatturazione
- evidenza eventuali anomalie (eccezioni) sui dati di fatturazione

SERVICE / BACK OFFICE

Il **Service di Back Office**, cura tutti gli aspetti legati alla gestione ed alla risoluzione delle anomalie emerse al termine dei processi gestiti (eccezioni di processo), o per segnalazione ricevute dai Cliente Finale (ticket):

- attivazioni improprie
- casi di doppia fatturazione
- switch-out irregolari
- scippi
- etc.



CONSULENZA OPERATIVA

CONTABILITÀ E MOROSITÀ - GESTIONE UTF

ANAGRAFICA TRIBUTARIA – CANONE RAI

COMUNICAZIONI ARERA-GSE-REMIT-SII



CONSULENZA OPERATIVA / CONTABILITÀ

Fatturazione Attiva

- riepilogo mensile Fatturazione Attiva
(reportistica per tipologia, prodotto, provincia, etc.)
- riepiloghi per dettaglio fattura
(Singola Componente, aggregazione per Servizi di Rete, Servizi di Vendita, etc.)

Gestione Morosità

- registrazione incassi
- calcolo degli interessi moratori
- solleciti di pagamento

CONSULENZA OPERATIVA / **GESTIONE UTF**

Gestione UTF

- calcolo Rateo Mensile
- verifica Province attive
- dichiarazione annuale alla Agenzie delle Dogane

CONSULENZA OPERATIVA / **TRIBUTARIA**

Anagrafica tributaria

- comunicazione annuale dati catastali

Canone RAI

- comunicazione mensile canone addebitato, riscosso e correzioni
- comunicazione dei dati per il versamento tramite F24 del canone riscosso

CONSULENZA OPERATIVA / **ARERA-GSE-REMIT-SII**

Comunicazioni ARERA-GSE-REMIT-SII

- comunicazione Prezzi medi
- indagine grossisti fornitori
- qualità commerciale
- bonus, etc



CONSULENZA STRATEGICA

TRADING / BUSINESS DEVELOPMENT

FINANZIARIA PATRIMONIALE

GESTIONE AZIENDALE / BILANCIAMENTO



enit
service



CONSULENZA STRATEGICA / **TRADING**

Approvvigionamento primario

- analisi dei fabbisogni primari
(volumi previsionali)
- analisi prezzi di acquisto (approvvigionamento materia prima)

Analisi tariffe – pricing - contrattualistica

- elaborazione offerte commerciali
(offerte base e personalizzate)
- analisi margini previsionali e budget disponibili

CONSULENZA STRATEGICA / BUSINESS DEVELOPMENT

Analisi/Azioni di mercato

- analisi e previsioni del mercato di riferimento
- analisi e definizione del posizionamento strategico
(Individuazione Target)
- studio e progettazione delle nuove attività di servizio

CONSULENZA STRATEGICA / **BILANCIAMENTO**

Bilanciamento

- Confronto Acquistato/Venduto per commodity
(con dettaglio delle differenze)
- Confronto valore Economico Acquistato/Venduto
(con dettaglio delle differenze)
- Generazione Forward valore economico Acquistato/Venduto

CONSULENZA STRATEGICA / FINANZIARIA

Contabilità e bilancio

- elaborazione/aggiornamento Business Plan
- verifica Margini Operativi
- analisi e gestione flussi di cassa

Controllo di gestione

- pianificazione e controllo

Organizzazione aziendale

- modelli e metodologia di gestione (organizzazione)

Re-start di imprese

- Compliance
- Attività aziendale
- Clienti, fornitori, business partners

CONTATTI

Contatti aziendali

Ing. Stefano Fattori

Cell 388 15 50 871

Via Aurelio Lampredi, 45 - 57121 Livorno (LI)

Mail: stefano.fattori@enitspa.com